Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi e-ISSN: 2549-4236, p-ISSN: 1411-8939
Lembaga Penellitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Vol 24, No 2 (2024): Juli, 1441-1446
DOI: 10.33087/jiubj.v24i2.5404

Analisis Pasar Pembangunan Apartemen Mahasiswa Institut Teknologi Sumatera

Antusias Nurzukhrufa
Program Studi Arsitektur, Institut Teknologi Sumatera, Lampung Selatan
Correspondence: antusias.nurzukhrufa@ar.itera.ac.id

Abstrak. Semakin pesatnya perkembangan Institut Teknologi Sumatera akan berdampak pada permintaan kebutuhan hunian mahasiswa. Bisnis hunian sewa berupa rumah kontrakan maupun rumah kos semakin meningkat. Tetapi, belum ada hunian sewa untuk mahasiswa dengan konsep apartemen di sekitar Institut Teknologi Sumatera yang dibangun oleh pengembang. Walaupun target pasar sudah jelas yaitu mahasiswa, namun perlu dilakukan analisis pasar secara rinci. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pasar pembangunan apartemen mahasiswa di sekitar Institut Teknologi Sumatera. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik analisis diskriptif. Data aspek-aspek analisis pasar dieksplorasi melalui pencarian website, studi literatur, wawancara, kuesioner, survei ke lokasi langsung serta dokumentasi. Penelitian ini menemukan bahwa dari aspek-aspek analisis pasar yang telah dianalisis, apartemen mahasiswa Institut Teknologi Sumatera berpotensi untuk dibangun.

Kata kunci : analisis pasar; apartemen mahasiswa; hunian sewa; pembangunan; real estate

Abstract. *The more rapid development of the Sumatra Institute of Technology will have an impact on the demand for student housing needs. The residential rental business in the form of rented houses and boarding houses is increasing. However, there are no rental housing for students with the concept of apartments around the Sumatra Institute of Technology built by developers. Even though the target market is clear, namely students, it is necessary to do a detailed market analysis. This study aims to analyze the market for student apartment development around the Sumatra Institute of Technology. The research method used is qualitative with descriptive analysis techniques. Data on aspects of market analysis were explored through website searches, literature studies, interviews, questionnaires, site surveys and documentation. This study found that from the market analysis aspects that have been analyzed, the Sumatra Institute of Technology student apartments have the potential to be built.*

Keywords **:** *development; market analysis; real estate; rental residence; student apartments*

PENDAHULUAN

Institut Teknologi Sumatera (ITERA) merupakan perguruan tinggi baru yang berlokasi di Lampung Selatan dengan luas sekitar 250 Hektar dan diresmikan pada tahun 2014. Hingga tahun 2022, ITERA telah memiliki 5 asrama mahasiswa, 4 laboratorium 6 gedung perkuliahan dan administrasi, sarana penunjang serta 2 gedung sedang dalam tahap pembangunan. Selain itu, ITERA juga telah memiliki sekitar 40 program studi dengan jumlah mahasiswa kurang lebih 15 ribu yang diampu sekitar 500an dosen.

Pesatnya perkembangan ITERA akan berdampak pada permintaan kebutuhan hunian mahasiswa. Walaupun telah terdapat asrama, namun belum mencukupi untuk menampung mahasiswa yang jumlahnya terus meningkat. Bisnis hunian sewa berupa rumah kontrakan maupun rumah kos semakin meningkat. Lahan semakin padat dan harganya berlipat-lipat. Tetapi, belum ada investor yang membangun hunian sewa dengan konsep apartemen di sekitar ITERA (Nurzukhrufa & Nurjannah, 2022). Apartemen merupakan bangunan bertingkat yang memiliki unit hunian banyak dengan harga terjangkau, memiliki tujuan untuk mengatasi masalah kepadatan hunian dan keterbatasan lahan (Marlina, 2008). Pembangunan apartemen dengan target pasar mahasiswa di sekitar kampus telah banyak dilakukan oleh pengembang. Contohnya seperti Apartemen Taman Melati dibangun dekat dengan UGM, Apartemen Kemang City berlokasi di dekat UNSRI Palembang, Apartemen One East berada di sekitar ITS Surabaya dan sebagainya. Hal tersebut mengindikasikan bahwa, apartemen yang dibangun di dekat kampus menjadi peluang besar untuk investor atau pengembang.

Pembangunan apartemen merupakan suatu bisnis panjang yang harus mendapatkan keuntungan maksimal. Pengembang properti

dituntut selalu memiliki strategi baru agar dapat bersaing dalam dunia bisnis (Nurzukhrufa & Dewi, 2022). Walaupun target pasar sudah jelas ada, yaitu mahasiswa, namun perlu dilakukan analisis pasar secara rinci. Menurut Abou-Moghli & Al-Abdallah (2012), analisis pasar merupakan langkah pertama yang harus dilakukan dalam suatu bisnis dengan tujuan untuk mengumpulkan informasi dan data berupa lokasi, permintaan, harga dan kompetisis, dengan maksud sebagai bahan pertimbangan apakah suatu proyek akan tetap dilaksanakan atau tidak. Analisis pasar memiliki peranan sangat penting dimana analisis dilakukan untuk memetakan tentang besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan market share dari produk yang akan ditawarkan (Umar, 2005). Burtonshaw-Gunn (2011) menjabarkan langkah-langkah analisis pasar dimulai dari analisis konsumen, analisis permintaan dan penawaran, analisis pesaing dan analisis ekonomi. Sedangkan Abou-Moghli dan Al-Abdallah (2012) menggunakan empat aspek dalam analisis pasar, yaitu analisis lokasi, analisis permintaan, analisis harga dan analisis pesaing.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa luas pasar produk yang bersangkutan, bagaimana pertumbuhan permintaannya dan berapa besar yang dapat dipenuhi oleh konsumen perusahaan (Kotler & Keller 2009). Analisis pasar ini pengembang akan memiliki keyakinan bahwa apartemen yang dibangun akan laku.

METODE

Pendekatan kualitatif digunakan dalam penelitian ini dengan metode diskriptif. Metode deskriptif merupakan sebuah metode yang fungsinya memberikan gambaran umum pada objek penelitian yang diteliti (Sugiyono, 2008). Analisis pasar dapat dilakukan secara kualitatif, yaitu dengan mengidentifikasi, memisahkan dan membuat deskripsi pasar. Data sekunder diperoleh dengan pencarian data di website dan studi literatur tentang aspek-aspek analisis pasar, antara lain analisis pesaing, analisis penawaran, analisis permintaan dan analisis konsumen. Sedangkan data primer yang diperoleh melalui survei langsung ke lapangan untuk mewawancarai narasumber yang mengetahui informasi hunian sewa serta menyebarkan kuesioner ke mahasiswa ITERA. Populasi yang dijadikan sasaran dalam penelitian ini yaitu hunian sewa yang ada di sekitar ITERA dan mahasiswa ITERA yang menjadi target konsumen. Pengambilan sampel dari populasi mahasiswa menggunakan simple random sampling dengan jumlah 152 mahasiswa.

HASIL

Identifikasi Pesaing

Di kota Bandar Lampung, pembangunan apartemen mahasiswa belum ada dikarenakan pembangunan apartemen diarahkan ke lokasi yang berdekatan dengan kawasan bisnis dan pusat kota. Terdapat satu apartemen yang masih dalam tahap akhir pembangunan, yaitu The Bay Apartemen yang berlokasi di Teluk Betung. The Bay Apartemen termasuk dalam Lampung City Superblock (mal dan apartemen) dibangun oleh PT Budi Graha Realty, anak perusahaan bidang properti dari Sungai Budi (BW) Group. Konsep yang diusung yaitu lifestyle & smart living. Fasilitas yang ada yaitu shopping center, food beverages, pusat kebugaran, dan hiburan. Tower A The Bay Apartemen memiliki 27 lantai dan 449 unit yang terdiri dari 6 tipe, yaitu studio, tipe deluxe, tipe premiere, tipe corner, tipe executive, dan tipe suite. Luas unit dari 20,82 m2 (studio) hingga 85,52 m2 (suite). Harga per unit berkisar mulai dari 350 juta hingga 1 milyar.

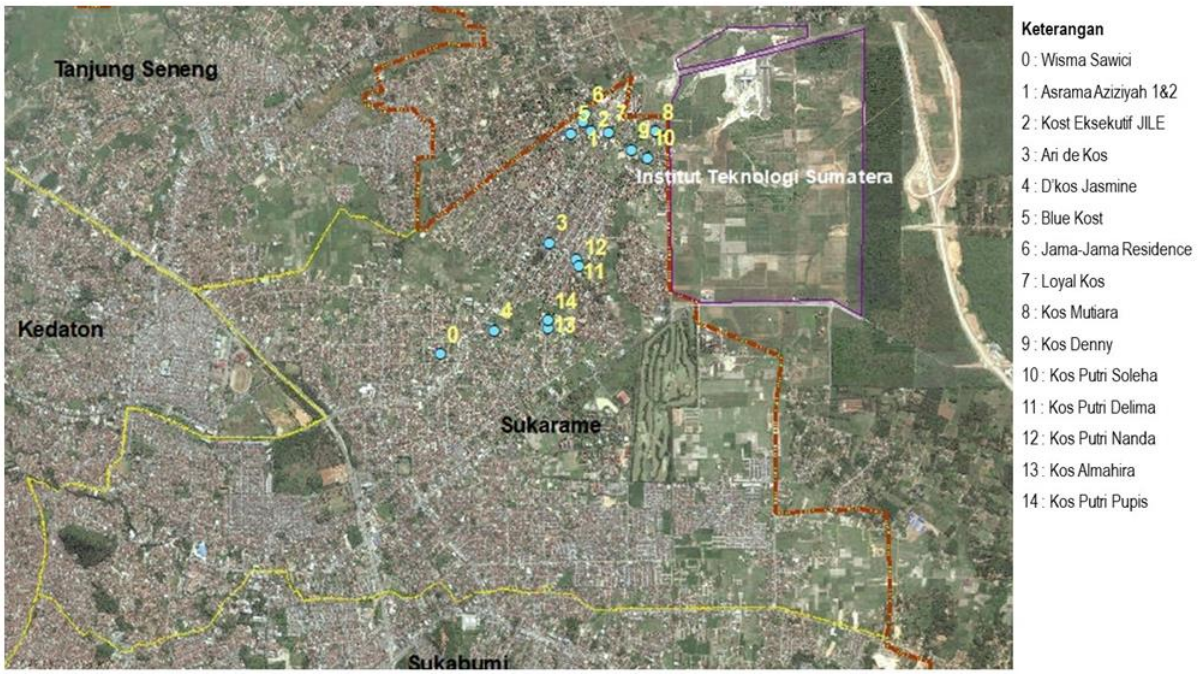
Apartemen The Bay yang berlokasi di pusat kota memiliki target pebisnis maupun keluarga dengan penghasilan menengah ke atas dan bukan untuk mahasiswa yang masih single serta belum memiliki penghasilan. Lokasinya pun juga terlalu jauh dengan kawasan kampus serta harganya tidak menjangkau mahasiswa. Maka dari itu, apartemen The Bay tidak dapat dijadikan acuan dalam analisis pasar ini.

Tabel 1
Daftar Hunian Sewa di Sekitar ITERA

No	Nama Hunian Sewa	Harga/Tahun (Rp)	Fasilitas
1	Wisma Sawici	15.000.000	Dapur bersama, kamar mandi dalam, lemari, kasur, wifi
2	Asrama Aziziyah 1 & 2	7.000.000	Kasur, lemari, kamar mandi luar
3	Ari de Kos	9.000.000	Kasur, lemari, dapur, kamar mandi luar
4	D'kos Jasmine	10.000.000	Kasur, Ac, lemari, meja, kamar mandi dalam
5	Kos Almahira	7.000.000	Kasur, kamar mandi luar, meja, wifi

6	Kos Denny	8.000.000	Kasur, meja, toilet duduk, shower, wifi
7	Loyal Kos	7.000.000	Kasur, kamar mandi dalam, AC, tempat jemur, dapur bersama, wifi, cleaning servis per minggu
8	Kos Putri Salehah	7.000.000	Kamar mandi luar, lemari, meja, kipas angin, wifi
9	Jama-Jama Residence	15.000.000	Kasur, lemari, AC, kamar mandi dalam, wifi, dapur bersama
10	Kos Delima Putri	10.000.000	Kasur, lemari, meja, kamar mandi dalam, wifi
11	Kos Putri Nanda	10.000.000	Wifi, dapur bersama, ruang tamu bersama, kamar mandi dalam, AC, kasur, lemari, meja, TV bersama
12	Kos Putri Pupis	7.000.000	Kasur, meja, lemari, kipas angin, kamar mandi luar
13	Mutiara Kos	12.000.000	Wifi, lemari, meja, kamar mandi dalam, kasur
14	Blue Kos	10.000.000	kasur, meja, kipas angin, kamar mandi dalam
15	Kost Eksekutif JILE	30.000.000	Kasur, kamar mandi dalam, AC, tempat jemur, dapur bersama, wifi, cleaning servis per hari, TV, ruang tamu bersama, shower air panas, toilet duduk

Sumber: data olahan



Sumber: data olahan

Gambar 1
Peta Persebaran Hunian Sewa di Sekitar ITERA

Tabel 1 dan Gambar 1 menjelaskan bahwa harga hunian sewa yang ada dipasaran berkisar dari Rp 7.000.000 – Rp 30.000.000 per tahun. Bila dirinci setiap bulannya, maka harga sewa hunian berkisar Rp 400.000 – Rp 2.500.000 per bulan. Dengan harga tersebut, harga yang ditawarkan dipasaran berada pada tingkat menengah. Pada dasarnya harga yang lebih mahal menawarkan fasilitas yang lebih lengkap. Dari harga tersebut, dalam pembangunan apartemen mahasiswa sudah selayaknya memperhatikan kondisi harga pesaing sehingga nanti dalam pembangunannya dapat mempertimbangkan kisaran harga yang telah ada yang dapat dijangkau oleh mahasiswa. Selain keberadaan hunian sewa di luar kampus, Institut Teknologi Sumatera menyediakan 4 asrama mahasiswa yang telah dihuni dan 1 asrama mahasiswa sedang dalam tahap penyerahan yang belum dapat dihuni oleh mahasiswa. Lokasinya di dalam kampus dengan harga sewa Rp 1.500.000 per tahun atau Rp 125.000 setiap bulannya.

Analisis Penawaran

Tabel 2
Daya Tampung Hunian Sewa di Sekitar ITERA

No	Nama Hunian Sewa	Jumlah orang	Jumlah Unit	Daya Tampung
1	Wisma Sawici	2	32	64
2	Asrama Aziziyah 1 & 2	3	33	99
3	Ari de Kos	2	16	32
4	D'kos Jasmine	2	15	30
5	Kos Almahira	2	12	24
6	Kos Denny	2	12	24
7	Loyal Kos	2	22	44
8	Kos Putri Salehah	2	28	56
9	Jama-Jama Residence	1	20	20
10	Kos Delima Putri	2	23	46
11	Kos Putri Nanda	2	39	78
12	Kos Putri Pupis	2	12	24
13	Mutiara Kos	2	40	80
14	Blue Kos	2	32	64
15	Kost Eksekutif JILE	2	20	40
Jumlah Total			356	725

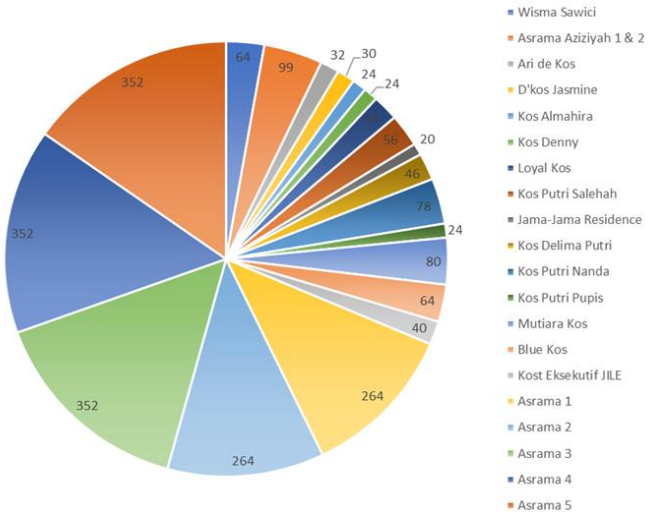
Sumber: data olahan

Tabel 3
Daya Tampung Asrama Mahasiswa ITERA

No	Nama Hunian Sewa	Jumlah Orang	Jumlah Unit	Daya Tampung
1	Asrama 1	2	132	64
2	Asrama 2	3	132	99
3	Asrama 3	2	176	32
4	Asrama 4	2	176	30
5	Asrama 5	2	176	24
Jumlah Total			792	1.584

Sumber: data olahan

Analisis penawaran mengacu pada jumlah pasokan dan daya tampung yang ada. Setelah dilakukan survei, diketahui jumlah pasokan hunian sewa di sekitar ITERA yaitu 356 unit dengan daya tampung 725 orang. Sedangkan jumlah pasokan asrama mahasiswa ITERA yaitu 798 unit dengan daya tampung 1.584 orang. Sehingga total penawaran yang ada sebesar 1.154 unit yang menampung 2.309 orang.



Sumber: data olahan

Gambar 2
Diagram Total Penawaran

Analisis Permintaan

Salah satu target utama dari apartemen mahasiswa ini yaitu mahasiswa Institut Teknologi Sumatera. Jumlah mahasiswa Institut Teknologi Sumatera pada awal tahun 2022 berdasarkan data bagian akademik secara akumulasi berkisar 15.169 mahasiswa. Dari 15.169 mahasiswa, yang berasal dari Provinsi Lampung sekitar 51% dengan jumlah 7.736 mahasiswa dan sisanya sebanyak 49% berasal dari luar Provinsi Lampung dengan jumlah 7.433 mahasiswa.

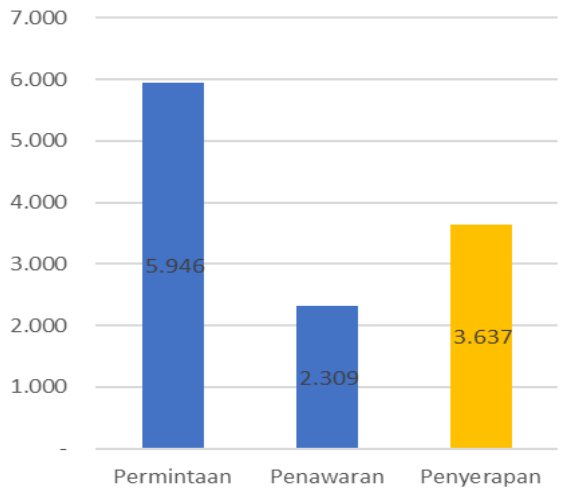
Hasil survei kuesioner yang telah dilakukan dengan sampel 152 responden, didapatkan data jumlah mahasiswa yang berasal dari luar Lampung adalah sebanyak 67 mahasiswa, dari jumlah responden tersebut hanya 12 mahasiswa (20%) yang tidak tinggal di hunian sewa dan 55 mahasiswa (80%) diantaranya tinggal di hunian sewa. Mahasiswa yang tidak tinggal di hunian sewa karena mereka tinggal di rumah kerabat atau saudara yang ada di sekitar ITERA. Mengacu pada hasil survei, apabila mahasiswa dari luar Provinsi Lampung yang tinggal di hunian sewa diasumsikan sekitar 80% nya, maka terdapat permintaan sebesar 5.946 mahasiswa. Sedangkan penerimaan mahasiswa baru Institut Teknologi Sumatera dari tahun 2020 awal hingga tahun 2022 berturut-turut sebesar 3.222, 4.162 dan 4.651 mahasiswa. Sehingga dapat diprediksi ke depannya terdapat kenaikan rata-rata jumlah penerimaan mahasiswa (permintaan) sekitar 700 mahasiswa setiap tahunnya.

Analisis Konsumen

Target konsumen utamanya dalam analisis pasar apartemen mahasiswa adalah mahasiswa Institut Teknologi Sumatera dimana setiap tahunnya mahasiswa ITERA terus mengalami peningkatan seiring dengan berkembangnya kampus tersebut. Tidak ada spesifikasi khusus mengenai karakteristik konsumen, baik tua atau muda, pria atau wanita dan lain sebagainya. Berdasarkan survei konsumen mahasiswa ITERA, didapatkan data terkait mata pencaharian orang tua mahasiswa adalah sebagian besar wiraswasta, pegawai swasta, PNS dan buruh. Sedangkan terkait pengeluaran mahasiswa untuk kebutuhan hunian sewa per tahunnya, sebagian besar berkisar antara Rp 9.000.000 – Rp 15.000.000 per tahun. Berdasarkan rentang harga tersebut, pengeluaran yang diperlukan perbulan bagi mahasiswa untuk hunian sewa berkisar Rp 750.000 – Rp 1.250.000 per bulan.

Analisis Serapan Pasar

Setelah diketahui penawaran dan permintaan, maka dapat dilakukan *residual demand concepts* untuk mengetahui seberapa besar permintaan yang dapat diserap dari penawaran yang telah ada serta permintaan yang belum terpenuhi. Dilihat dari total penawaran yang telah ada sebesar 2.309 mahasiswa dan dari total permintaan yang telah ada diperkirakan sebesar 5.946 mahasiswa, maka masih terdapat permintaan sebesar 3.637 mahasiswa yang dapat diserap.



Sumber: data olahan

Gambar 3
Diagram Serapan Pasar

Untuk permintaan yang akan datang, dapat dilihat dari prediksi kenaikan jumlah penerimaan mahasiswa Institut Teknologi Sumatera sebesar 700 mahasiswa. Hal tersebut mengindikasikan bahwa dari sisi permintaan setiap tahunnya selalu ada. Selain itu, dapat dikatakan bahwa permintaan masih lebih besar dibandingkan penawaran untuk saat ini.

SIMPULAN

Analisis pasar dalam suatu bisnis *real estate* penting dilakukan untuk mengetahui layak atau tidaknya produk yang akan dikembangkan terhadap kondisi pasar. Dalam pembangunan apartemen mahasiswa di sekitar ITERA, analisis pasar dilakukan agar dapat mengetahui secara rinci aspek-aspek pasar seperti pesaing, penawaran, permintaan, dan konsumen sebagai salah satu acuan melihat keuntungan dalam bisnis *real estate*. Hasil temuan dari aspek pesaing yaitu belum ada pesaing yang "*apple to apple*" di sekitar kampus ITERA, dan pesaing yang ada masih didominasi oleh hunian sewa berupa kos atau rumah kontrakan sehingga apartemen mahasiswa sangat berpotensi dikembangkan. Dari aspek konsumen, beragamnya profil maupun latar belakang mahasiswa, masih ada potensi pasar terhadap pembangunan apartemen mahasiswa. Sedangkan dari serapan pasar yang mengacu dari residual aspek penawaran dan aspek permintaan, apartemen mahasiswa di sekitar ITERA masih sangat berpotensi untuk dikembangkan. Namun, dari berbagai aspek analisis pasar tersebut, perlu penelitian lanjutan yang mempertimbangkan lokasi pembangunan apartemen mahasiswa. Lokasi akan berpengaruh terhadap keterjangkauan harga sewa apartemen oleh mahasiswa. Kedekatan lokasi dengan kampus ITERA dan fasilitas-fasilitas umum juga harus dipenuhi agar lebih menarik oleh mahasiswa. Selain itu, perlu dipertimbangkan juga preferensi mahasiswa terhadap desain apartemen, mengingat apartemen ini khusus untuk mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

Abou-Moghli, Azzam A., dan Al-Abdallah, Ghaith M. 2012. Market Analysis and The Feasibility of Establishing Small Businesses. *European Scientific Journal*, 8(9), 94-113.

Burtonshaw-Gunn, Simon A. 2011. *Alat dan Teknik Analisis Manajemen: Alat, Model, dan Catatan Bagi Para Manajer dan Konsultan*. Jakarta: Indeks.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin L. 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13. Jakarta: Indeks.

Marlina, E. 2008. *Panduan Perancangan Bangunan Komersial*, Penerbit Andi.

Nurzukhrufa, Antusias., Sani, Andi A., dan Nurjannah, Thalitha. 2022. Studi Kelayakan Investasi Pembangunan Apartemen Mahasiswa di Kecamatan Sukarame Kota Bandar Lampung. *Jurnal Teknik Sipil*, 18(2), 299-312.

Nurzukhrufa, Antusias., Satria, Widi D., dan Dewi, Meylita K. 2022. Strategi Pemasaran Pengembang Perumahan Saat Pandemi Covid-19 di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Maksipreneur*, 12(1), 45-57.

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Umar, Husein. 2005. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.